

J. Augustyniak
w/f

Oplata pocztowa uiszczona ryczałtem

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dn. 1 kwietnia 1935 r.

Nr. 4 Rok X

Z TREŚCI NUMERU:

Nasza odpowiedź str. 1

Doktryna polskiego handlu str. 2

Handel pyta: Co dalej? str. 3

Kupiectwo i szkoły handlowe str. 5

Układ handlowy polsko-brytyjski str. 7

Łódź wobec traktatu z Anglią str. 8

Prawo—Podatki

Rynki

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1-go każdego miesiąca

W r. b. upływa 10 lat od powstania

Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi

*które w sferach miarodajnych gospodarczych i kupieckich
uchodzi za jedną z czołowych reprezentacji handlu.*

*W związku z tym jubileuszem ukaże się specjalny numer
organu Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi „Głosu Kupiectwa”,
który stanowić będzie pamiątkową monografię i publikację
o poważnej wartości publicystyczno-ekonomicznej.*

*Numer specjalny „Głosu Kupiectwa” będzie jednak nie tylko
źródłową monografią Stowarzyszenia, ale i rzutem histo-
rycznym rozwoju kupiectwa łódzkiego w okresie ubiegłego
dziesięciolecia.*

*Wydana w starannej szacie zewnętrznej, w objętości kilku-
dziesięciu stron druku i w bardzo znacznym nakładzie pu-
blikacja ta stanie się również doskonałym środkiem propa-
gandy i reklamy. Dlatego też nie powinno w niej zabraknąć
żadnej firmy, która świadoma jest wartości propagandy
gospodarczej.*

*Pozwalamy sobie przeto sądzić, że W. P. zechcą łaskawie
skorzystać z tak wyjątkowej okazji i zechcą zaszczyścić
numer jubileuszowy „Głosu Kupiectwa” wydany z okazji
10-lecia istnienia Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi — swo-
jem łaskawem zleceniem.*

Z poważaniem

*Wydawnictwo „Głosu Kupiectwa”
organu Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi*



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 4 (Rok X)

Łódź, dnia 1 kwietnia 1935 r.

Wychodzi 1 k. m.

Nasza odpowiedź

Różni był dotychczas w Polsce stosunek ministrów przemysłu i handlu do kupiectwa. Byli ministrowie, jak gen. Zarzycki, którzy z trybuny oświadczyli, że bez handlu niema Polski, byli i tacy, którzy uważali handel za *quantité négligeable* i działalność swoją kończyli przed sakramentalnym „i”, byli i tacy, którzy nie zachwycali się rolą stanu kupieckiego. Ale żaden tak wyraźnie i dobitnie nie potępił kupiectwa, jak to uczynił minister Floyar Rajchman. Zrobił z nas destruktorów życia gospodarczego, którzy otumanili i producenta i konsumenta. Ze przy tej sposobności minister i konsumenta i producenta polskiego przedstawił jako półgłówka, którego można zahypnotyzować czarną magią — to należy bezwarunkowo podkreślić.

O co właściwie w przemówieniu min. Rajchmana chodziło. To było pojęcie nożyc, które puścił w świat komunista Trocki, który był ze zrozumiałych powodów o handlu jeszcze gorszego zdania, aniżeli min. Rajchman. Przy tem zamykaniu nożyc, które niezawsze, a raczej nigdy się udaje, ktoś sobie obcina palce, prawdopodobnie ten, kto zamyka nożyce, i ten, dla którego się je zamyka. Zagadnieniem tem zajmował się Hoover, który jako minister wyżywienia Stanów Zjednoczonych i wielki aprowizator głodującej po wojnie Europy, zdobył sobie imię i fotel prezydenta. Zrobił on wielkie odkrycie co prawda bez pomocy magji, ale na zasadzie badań, że plantator przy dolarze płaconym za kartofle otrzymuje 20-30 czt, plantator pomarańczy w Kalifornji za dolara, który płaci konsument w sklepie, dostaje za ledwie 40 czt, udział rolnika w dochodach z płatków owsianych wynosi za ledwie około 18 procent, przy męskich ubraniach producent otrzymuje 55 proc., przy obuwiu 64 proc., a 36 proc. odpada na organa rozdzielcze. Cyfry te podaje taka powaga, jak prof. Juliusz Hirsch w swym głośnym dziele „Das amerikanische Wirtschaftswunder”.

Po zebraniu tych cyfr, które są ułamkiem ogromnej pracy, Hoover doszedł do wniosku prymitywnej zresztą natury, że gdyby rolnik pozbył się kosztów rozdziału i dostał za swe produkty choćby o 20 proc.

więcej, to — „żyć, nie umierać”. I rozpoczęło się zamykanie nożyc i obcinanie palcy i kupcom i rolnikom i przemysłowcom, a przy okazji te nożyce tak uszkodziły fotel prezydenta, że musiał ustąpić Rooseveltowi, człowiekowi o nowych ideach i poglądach. Nie bez pikanterji jest fakt, że Hoover powiedział przed wyborami: „wybierzcie Roosevelta, a ulice waszych miast porosną trawą”. Roosevelt tego powiedzieć nie potrzebował, bo mógł wskazać na opłakane rezultaty polityki gospodarczej Hoovera.

Minister Rajchman wspominał również o fakirach, a kilka tygodni przedtem w przemówieniu na związku izb oświadczył, że da izbom nowe zadania i nowe prace. Wiemy tedy, jakie to będą zadania i jakie będą prace. Min. Rajchman w mowie sejmowej przewiduje nawet wyniki tych prac. Chodzi o to, by dowieść, że kupiec jest zbędnym pośrednikiem, że on powoduje wyżkę cen, on gnębi fabrykanta i wyzyskuje konsumenta.

Jaki będzie wynik tych prac izb, nie możemy przesądzać, nie posiadamy bowiem tej przenikliwości, jaką odznaczać się powinni ministrowie. A jednak jeden jest czynnik, który może bardzo zawżyć na wyniki prac i badań, jest jedna w życiu paskudna rzecz — kalkulacja. W życiu gospodarczym istnieje ten pewnik, że nic darmo: każda praca, każda usługa wobec braku marzycieli i w stosunkach kupieckich musi być zapłacona.

Rosja Sowiecka chciała się oderwać od tak hamującego czynnika, jakim jest kalkulacja. Jednak po wielu latach doświadczeń doszła do wniosku, że bez kalkulacji żyć nie można, i również bez racjonalizacji czynności rozdzielczych obejść się nie można. Bolszewicy skonstatowali, że narazie organa rozdzielcze, których funkcje wypełniają urzędnicy, nie zawsze pracują prawidłowo.

Wracamy do naszych stosunków. Nie ulega kwestji, że kupiectwo nasze znajduje się w bardzo ciężkiej sytuacji. Konkurencja jest duża, choć, jak dowiódł dr. Zweig, procent kupców jest mniejszy niż gdzieindziej. Rozpiętość cen hurtu i detalu, stanowiąca wskaźnik zyskowności handlu detalicznego,

stale się kurczy. Fabryki przez otwieranie sklepów fabrycznych chcą wyeliminować kupca, aby zagarnąć zysk i hurtownika i detalisty. Przepowiedzieć tu możemy, że po pewnym czasie po przeprowadzeniu ścisłej kalkulacji (oj ta przeklęta kalkulacja!) przemysłowcy dojdą do wniosku, że koszty generalne prowadzenia tych sklepów są tak wysokie, że solidny kupiec, zadawalniający się małym zyskiem, znacznie taniej obsługuje producenta. Zresztą cały szereg artykułów jest obsługiwany bezpośrednio przez producenta do konsumenta. Przecież baby ze wsi przynoszą mleko czy drób do domów, chłop dostarcza na rynek produkty rolne, a jakoś jednak nie widać, żeby się oni tak zubożali, jak to sobie wyobrażał Hoover, bo inaczej nie byłyby potrzebne ustawy oddłużeniowe dla rolnictwa, których ciężar zresztą, jak zwykle w takich razach spada na tych fakirów. I w tem miejscu musimy zgodzić się z min. Rajchmanem, że są to naprawdę fakirzy, bo w tych warunkach, w których kupiec gnije nie żyje, trzeba zdolności fakirów, ażeby móc płacić nadmierne podatki, jedyną pozycję w kalkulacji, która ma niezamknięte lecz szeroko roztwarte nożyce.

Musimy jako kupcy energicznie zaprotestować

przeciwko tym zarzutom. Kupiectwo całego świata dowiodło, że jest ono czynnikiem twórczym, ale musi mieć swobodę. „Frei ist der Kaufmann“ — mówi się w Niemczech, a stąd wynika konieczność udostępnienia kupcom wszelkich źródeł zakupu i sprzedaży. W atmosferze ograniczeń, monopolów i kontyngentów handel rozwijać się nie może. Żaden monopolista nie umie ocenić roli kupca, bo kieruje się zasadą: i tak przyjdą do mnie. Właśnie, że nie przyjdą, bo trzeba do nich pójść, a za to pójście trzeba zapłacić, gdyż to jest usługa, to jest serwis. Dajcie kupcom możliwość rozwinięcia swych zdolności i sił, zdejmcie z nich nadmierne ciężary podatkowe, dajcie im możliwość bezpiecznej kalkulacji, a wtedy kupcy rozwiną swą energię i inicjatywę i stworzą dobrobyt nie tylko dla swej społeczności, ale i dla ogółu!

Zamykamy nasze rozważania słowami min. Zarzyckiego: „bez handlu niema Polski“. Przypominamy, że upadek miast polskich datuje się od momentu, gdy egoistyczna szlachta uzyskała przywilej sprowadzania towarów bez cła, pozostawiając obowiązek znoszenia ciężarów celnych kupiectwu. Mamy wrażenie, że to była również pewna forma oddłużenia wsi.

Mercator.

Doktryna polskiego handlu

Niemal wszystkie gałęzie gospodarstwa społecznego Polski posiadają mniej lub więcej ugruntowane doktryny, na których opierają swą politykę.

Najlepiej ufundowaną doktrynę posiada przemysł, który dowiódł skutecznie, że przyszłość Polski gospodarczej zależy od szybkiego uprzemysłowienia kraju, a zarazem od należytej ochrony rządowej dla przemysłu rodzimego.

Nie gorszą doktrynę posiada nasze rolnictwo, słusznie podkreślające, że rola daje utrzymanie około 70 proc. ludności, a zatem gospodarka rolna zasługuje na największe poparcie ze strony czynników rządowych. Nie trzeba wspominać, jak dalece ta doktryna rolnictwa jest obecnie realizowana przez rząd.

Posiada własną doktrynę i rzemiosło, dowodzące, że przyszłość Polski leży w rozwoju małych warsztatów, a nie wielkich organizmów przemysłowych i nie bez pewnej słuszności wskazującą na to, że Polska, posiadająca nadmiar tanich rąk roboczych, nie powinna w dzisiejszych koniunkturach zaprowadzać kosztownych instalacji techniczno-przemysłowych, których amortyzacja przewyższa znacznie koszt pracy rąk ludzkich.

Solidnie zbudowaną doktrynę posiada nasza bankowość, słusznie dowodząca, że fundamentem rozwoju gospodarczego kraju jest kapitalizacja, której nieodzownym warunkiem jest ochrona aparatu bankowego.

Chwiejną może ostatnio, ale niemniej szeroko zakreśloną doktrynę posiada wreszcie i świat pracy,

chroniony licznymi aktami ustawodawczymi w zakresie umów o pracę (umowy zbiorowe i t. p.), i licznymi instytucjami ubezpieczeń społecznych.

Istnieje jednak pewna wielka i poważna gałąź gospodarstwa, która żadnej doktryny nie posiada. Jest nią handel. Działalność kierowników organizacji kupieckich streszcza się obecnie właściwie w obronie zagrożonych placówek kupieckich, a nie w nakreślaniu własnej doktryny, któraby uzasadniła konieczność istnienia handlu w ramach polskiego gospodarstwa społecznego. Organizacje kupieckie nie wykształciły typu bojowników o program kupiectwa. Opracowywane programy nosiły charakter przeważnie defensywny i dążyły do obalania projektów aktualnie szkodliwych dla kupiectwa. Programu ofensywnego, programu na dłuższą metę, kupiectwo dotychczas nie opracowało.

Ataki na handel przybierają ostatnio na sile. Sypią się one ze wszystkich niemal stron. Rolnictwo zwała na kupca winę za „nożyce“ cen artykułów przemysłowych i rolnych. Przemysł dąży coraz intensywniej do wyeliminowania placówek pośrednictwa handlowego przez zakładanie własnych fabrycznych punktów sprzedaży. Niektóre czynniki rządowe popierają tę akcję walki z pośrednictwem handlowym, niezależnie od tego, że całe nasze ustawodawstwo podatkowe dotyka najsilniej handlu. Coraz silniej dochodzi w Polsce do głosu pogląd, że w obecnym stadium rozwoju gospodarstwa, funkcje kupca skończyły się i należy je zastąpić albo siecią spółdzielczości, albo też organizowaniem procesu wy-

miennego przez producentów z tendencją docierania bezpośrednio do konsumentów.

W okresie inflacyjnym (inflacji kredytowej lub walutowej), ataki na kupca idą ze strony konsumentów. W tym okresie wzrastają ceny towarów, bo spada wartość pieniądza. Towarów jest mniej, aniżeli pieniędzy, czyli — towary są poszukiwane. Konsument szuka dostawcy. Z drugiej zaś strony producent nie szuka konsumenta, ponieważ woli cały czas poświęcić produkcji. Każdą chwilę czasu i każdą jednostkę energii pragnie on poświęcić na cele zwiększenia produkcji, ponieważ produkcja jest niewystarczająca w stosunku do potrzeb konsumpcji, a zatem rentowna. Na produkcji zarabia on zatem więcej, aniżeli na poszukiwaniu konsumentów. Nie spieszy mu się ze sprzedażą towarów, ponieważ im później je sprzeda, tem więcej na nich zarobi, a im więcej ich wyprodukuje, tem większy będzie jego zysk. W okresie inflacyjnym producent myśli wyłącznie o produkcji i nie interesuje się konsumentem. Konsument musi zatem sam szukać producenta, a ponieważ nie zna ani źródeł dostawców, ani też cen, przeto woli zapłacić pewne koszty jakiemuś czynnikowi, aby ten wynalazł te źródła i dostarczył mu towaru dobrego i taniego. Czynnikiem tym jest kupiec, który odszukuje dostawcę i zbliża go do konsumenta. W okresie inflacyjnym kupiec jest czynnikiem niezbędnym, ponieważ pomaga on konsumentowi. Wysokie ceny towarów stwarzają jednak u ekonomicznie niewyrobionego konsumenta mniemanie, jakoby wysoki poziom cen był spowodowany winą kupca.

Inaczej w okresie deflacyjnym, jaki obecnie przeżywamy. W tym okresie towary tanieją, ponieważ jest ich więcej, aniżeli pieniędzy. Producent stara się możliwie najszybciej sprzedać wyprodukowane towary, ponieważ naciska nań z jednej strony brak gotówki, a z drugiej strony postępujący spadek cen, który deprecjonuje wartość wyprodukowanych towarów. Konsumentowi zaś nie zależy na szybkim zakupieniu towaru, ponieważ wie, że im później kupi towar, tem mniej za niego zapłaci, a prócz tego nie zawsze ma pieniądze na zakupienie towaru. Tutaj

zatem producent szuka konsumenta. Z pomocą przychodzi mu czynnik kupiecki, który wyszukuje konsumenta i zbliża go do producenta. Niskie zarobki producenta sprawiają jednak wrażenie, że winę za to ponosi kupiec, który zagarnia zyski ze zniżkującej ceny producenta.

Merkantylści, których ideologię przejęli w pewnej mierze współcześni rzecznicy uprzemysłowienia Polski, nigdy nie występowali przeciw handlowi. Fizjokraci, do których upodabniają się przedstawiciele rolnictwa, również nigdy nie występowali przeciw handlowi. Czy ataki na handel są naprawdę uzasadnione? Czy funkcje handlu skończyły się naprawdę z nastaniem nowoczesnych form gospodarczych? Czy Polska osiągnęła już te nowoczesne formy gospodarcze, aby móc pozwolić sobie na luksus usunięcia kupca z procesu gospodarczego?

Stany Zjednoczone osiągnęły chyba szczyt racjonalizacji metod produkcji i wymiany. A jednak kupiectwo w Stanach Zjednoczonych cieszy się olbrzymim mirem. Najlepszą organizację produkcji przemysłowej w Europie posiadają Niemcy, kraj o przysłówowych zresztą zdolnościach organizatorskich. A jednak kupiec w Niemczech nie spadł ani o jotę ze swego piedestału „Der königliche Kaufmann”. Nawet Rosja sowiecka wraca powoli do form handlu prywatnego.

Mamy jeszcze daleką drogę do tak posuniętej racjonalizacji procesu gospodarczego, aby móc sobie pozwolić na zorganizowanie wymiany gospodarczej między producentem a konsumentem bez pośrednictwa kupca. Nie udaje nam się to w okresie deflacji, nie udało nam się to w okresie inflacyjnym. A jeśli ataki na handel mimo to trwają nadal, to jest to wynikiem braku własnej doktryny handlowej stanu kupieckiego w Polsce, doktryny, któraby uzasadniła rzeczowo i logicznie konieczność istnienia kupca w ramach każdego gospodarstwa społecznego, a tembardziej w Polsce.

J. D.

Wywody powyższe zamieszczone zostały w „Gazecie Handlowej”. Jakkolwiek stanowisko nasze nie pokrywa się z tezami artykułu, zamieszczamy je z uwagi na aktualność poruszonych zagadnień.

REDAKCJA.

Handel pyta:

Co dalej?

Senator L. Evert, referent budżetu M. P. i H. w Senacie, na plenarnym posiedzeniu Senatu wygłosił obszernie przemówienie, uwzględniające w szczególny sposób problemy polskiego handlu.

Celem bliższego zapoznania Czytelników z wywodami sen. Everta drukujemy część jego przemówienia, poświęconą specjalnie sprawom handlu.

REDAKCJA.

Bliższa analiza gałęzi handlu wykazuje, że nie został ukończony proces przystosowywania się pla-

cówek handlowych do nowych warunków egzystencji. Proces ten odbywa się głównie drogą zmniejszania w poszczególnych firmach wszelkich możliwych do redukcji kosztów handlowych i obciążeń. Z tendencją tą wiąże się ściśle objaw **zweźniania zakresu działalności poszczególnych placówek handlowych**. Doraźne badania ankietowe w zakresie obrotów wykazują obraz niejednorodności. Ogólny stan obrotów w roku 1934 zbliżony jest do obrazu z roku

1933. W poszczególnych gałęziach handlu przeważają jednak kilkuprocentowe odchylenia w dół w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Jedynie jaskrawy obraz spadku obrotów powyżej 50 proc. w stosunku do r. 1933 obserwujemy w branży samochodowej. Tłumaczy się to głównie wprowadzeniem prohibicyjnej taryfy celnej na samochody, jak również nadmiernymi u nas w Polsce kosztami utrzymania i eksploatacji samochodów. Na ogół zarówno ceny w handlu hurtowym, jak i detalicznym, uległy poważnej niżce.

Ten poważny spadek cen, głównie w handlu detalicznym, nie tłumaczy się jednak zmniejszeniem stałych kosztów, ani też potaniem w tym stopniu towaru, a jest głównie konsekwencją silnego nacisku, wywieranego przez konsumentów i ostrej walki konkurencyjnej na rynku. Dalsza stała tendencja zniżkowa w handlu staje się **coraz poważniejszym niebezpieczeństwem w pierwszym rzędzie dla większych przedsiębiorstw handlowych**, poważnie zainwestowanych, dla których zniżka cen powoduje automatyczny wzrost kosztów stałych handlowych i administracyjnych.

Pozatem obserwujemy również w handlu dalsze **wyczerpanie środków obrotowych, oraz tendencję kurczenia się obrotów kredytowych.**

Ponadto rozszerzający się stale system reglamentacji i kontyngentowania obrotów w handlu zagranicznym posiada również pewien wpływ na zmniejszenie się obrotów w handlu wewnętrznym.

Wszystko powyższe nasuwa wniosek zasadniczy:

Jesteśmy świadkami zahamowania pogarszania się sytuacji w handlu, jednak ogólne położenie gospodarcze nie wytwarza jeszcze warunków pomyślnych dla rentownej pracy w handlu, zaś **stałe obciążenia fiskalne, socjalne i kredytowe utrzymują się na poziomie okresu lepszej konjunktury i są niewspółmierne do realnych możliwości płatniczych placówek handlowych.**

Na tle tego stanu koniunkturalnego dają się zaobserwować niekorzystne dla życia gospodarczego procesy w strukturze handlu wewnętrznego. Otóż, w pierwszym rzędzie widzimy od paru lat stale wzrastające zjawisko **rozdrabniania handlu przez zanikanie większych przedsiębiorstw przy równoczesnym zwiększaniu się ilości drobnych i słabych finansowo jednostek handlowych.** Dalszym objawem tego procesu jest **rozszerzenie wpływu t. zw. drobnego pośrednictwa**, a to głównie na prowincji. Działalność tych, anonimowych przeważnie, jednostek jest poważnym hamulcem w niwelacji cen rynkowych pomiędzy poszczególnymi centrami kraju. Ze zmniejszeniem się ilości większych firm handlowych w Polsce łączy się zjawisko **pomijania aparatu wymiany przez niektóre gałęzie przemysłu i docieranie bezpośrednio do konsumenta przez zakładanie własnych sklepów fabrycznych.** Akcja ta na dłuższą metę nie może być opłacalna dla przemysłu. Niemniej jednak objaw ten, gdyby nawet był krótkotrwały, **spowoduje niepowetowane dla handlu straty.**

Ważnym również czynnikiem, dezorganizującym rynek na terenie coraz liczniejszych gałęzi handlu, jest stale **rozszerzający się anonimowy handel domokrajny.** Handel ten prowadzony jest przez przygodnych sprzedawców, **bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów i świadczeń publicznych.**

Poza powyższymi czynnikami, wynikającymi z warunków koniunkturalnych, istnieje jeszcze cały szereg innych zagadnień, które jednak w pewnej mierze są od rządu zależne i mogłyby złagodzić trudności handlu wewnętrznego. Poza zasadniczymi czynnikami, jak podatki i niewspółmierne do możliwości płatniczych życia gospodarczego świadczenia socjalne, możnaby przytoczyć inne bolączki handlu wewnętrznego, które jeszcze pogłębiają trudną jego sytuację. Czynnikiem, utrudniającym usprawnienie handlu wewnętrznego, stanowią również przepisy, zawarte w nowym kodeksie handlowym i w ordynacji podatkowej, regulujące sprawę ksiąg handlowych. Na podkreślenie zasługuje w szczególności **rygorystyczny paragraf 54 rozporządzenia min. skarbu o wykonaniu ordynacji podatkowej, który pod sankcją dyskwalifikacji ksiąg nakazuje ujawnianie nazwisk odbiorców i dostawców przy transakcjach gotówkowych.** Przepis ten odstrasza od prowadzenia ksiąg handlowych i powoduje, że przedsiębiorstwa mniejszych rozmiarów będą wykreślały się z rejestru handlowego, byleby tylko nie prowadzić ksiąg handlowych.

Na wymienienie zasługuje również pozornie błaha sprawa **niełojalnej konkurencji**, praktykowanej przez niektóre firmy, wręczające odbiorcom „podarki bezpłatne” przy zakupie towarów w firmach, w ten sposób się reklamujących.

Praktyki te są dla większości kupców bardzo szkodliwe i nie dają się zwalczać w ramach obowiązującego ustawodawstwa. Oceniając tę szkodliwość, cały szereg państw, jak: Niemcy, Austria, Jugosławia, Francja, Norwegia, Anglia, Danja i W. M. Gdańsk uregulowały sprawę tę w drodze specjalnych norm prawnych, zakazujących w obrocie handlowym ofiarowywania podarków do zakupywanych towarów. Projekt ustawy, zwalczającej te niełojalne praktyki, został złożony przez zw. izb przem.-handl. w min. przem. i handlu i bezwzględnie będzie życzliwie rozpatrzony.

Omawiając sprawę, dotyczącą zagadnienia niełojalnej konkurencji, muszę też zwrócić uwagę na całokształt spraw, związanych z obecną walką konkurencyjną na rynku handlowym. Walka konkurencyjna wobec silnego rozdrobnienia handlu nabiera obecnie cech coraz bardziej niebezpiecznych z tego względu, że biorą w niej udział elementy, którym brak jest podstaw do racjonalnego prowadzenia własnych placówek handlowych. Konkurencja nie ma przebiegu normalnego dlatego, że przy zamykaniu się innych dróg pracy i wobec utrudnionego dostępu do innych zawodów, handel polski staje się niejako **terenem eksploatacyjnym dla żywiołów odtrąconych w innych zawodach.**

W tym stanie rzeczy osiągnięcie w kupiectwie pewnej stabilizacji stosunków wydaje się bardzo trudnym, dopóki będzie miał wolny dostęp do handlu każdy, a więc i czynniki nieodpowiednio przygotowane i wnoszące ze sobą pierwiastki dezorganizacyjne.

Fakt, że aparat dystrybucyjny w Polsce nie spełnia swojej roli zasadniczej, usprawiedliwia w pewnym stopniu wyżej przytoczona ogólna charakterystyka sytuacji handlu wewnętrznego. A przecież tą rolą zasadniczą niewątpliwie jest akcja w kierunku wzmożenia konsumpcji i ożywienia przez to życia gospodarczego. W obecnym układzie stosunków gospo-

darczyh nasze wysiłki na odcinku handlu zagranicznego nie mogą w sposób decydujący wpłynąć na wzmożenie się tętna życia gospodarczego i dlatego wydaje mi się, że obecnie główna uwaga winna być skierowana na wzmożenie działalności handlu wewnętrznego.

Na pierwszy plan wysuwa się akcja zdobywania konsumenta wewnątrz kraju. Z takim samym wysiłkiem, z jakim dążymy do podniesienia naszego eksportu, z całą pedanterją należy analizować zagadnienia, związane z racjonalną pracą i odbudową aparatu dystrybucyjnego wewnątrz kraju, celem usprawnienia wewnętrznej wymiany towarowej. Aparat powyższy musi dotrzeć do każdego zakątka kraju, by wraz z towarami ożywić i zorganizować życie gospodarcze, co jest pierwszym obowiązkiem naszego kupiectwa.

W ten sposób rozumiana akcja odbudowy aparatu wymiany wymaga jednak również warunków rentownej pracy i dlatego wydaje mi się celowym, by ze strony czynników rządowych zaniechano za-

stępowania handlu przez centralne instytucje prawno-publiczne, jak również nie wydaje mi się gospodarczo usprawiedliwionem formalne uprzywilejowywanie spółdzielczości w stosunku do handlu prywatnego.

W poważnym również stopniu ułatwić może warunki pracy w handlu zaniechanie ingerencji władz administracyjnych w dziedzinie polityki cen sprzedażnych. Sama zniżka cen artykułów przemysłowych nie przyniesie nam ulgi. Dotychczasowa zniżka tych cen nie działała pobudzająco na popyt i nie wywołała zwiększonego ze strony wsi zapotrzebowania. Ogólne zresztą zubożenie wytwarza na rynku ostrą walkę konkurencyjną, która najskuteczniej przeciwstawia się jakiegokolwiek bądź nieuzasadnionej gospodarczo zwwyżce cen.

Wkońcu, odbudowa polskiego handlu uzależniona jest w dużym stopniu od zasadniczego rozwiązania przez czynniki rządowe zagadnienia kredytów krótko- i długoterminowych dla kupiectwa.

Kupiectwo i szkoły handlowe

Szkoła handlowa — jak każda wogóle szkoła zawodowa — musi być oparta o życie, musi z tem życiem pozostawać w bezpośrednim, ścisłym i stałym kontakcie, bo tylko wówczas może w sposób należyty służyć jego potrzebom. Jest to pewnik, którego dowodzić oczywiście nie ma żadnej potrzeby. Temniej jednak jest rzeczą niezbędną ustalenie zasad i form współpracy szkolnictwa zawodowego z życiem gospodarczem, w danym wypadku — szkoły handlowej z kupiectwem.

Już w chwili, gdy szkoła jeszcze nie istnieje, a tworzy się dopiero jej zręby organizacyjne, a więc w momencie ustalania zasad ustroju szkół handlowych, kontakt ze sferami kupieckimi jest niewątpliwie konieczny. Któż bowiem lepiej od kupca potrafi wyczuć i wskazać, jaki typ szkoły najlepiej odpowiada potrzebom handlu, jakie kwalifikacje uzyskać powinni w szkole zawodowej przyszły pomocnik, czy współpracownik kupca. To współdziałanie ma miejsce na terenie państwowej komisji oświaty zawodowej, istniejącej przy min. wyzn. relig. i oświecenia publ., a w której kupiectwo jest reprezentowane przez delegatów izb przemysłowo-handlowych. Podobnie przedstawia się sprawa ustalania programów szkół handlowych i ich sieci, bowiem i te zagadnienia muszą być z natury rzeczy załatwiane w skali ogólnopństwowej i nie mogą być dostosowywane do poszczególnych szkół. Oczywiście mamy tu na myśli szkoły typu zasadniczego, nie zaś szkoły specjalne, kursy różnego rodzaju i t. p., dla których programy muszą być nieraz kształtowane indywidualnie, w zależności od wymagań odnośnych gałęzi handlu, lub potrzeb miejscowych.

Jeśli jednak mowa o programach, to należy zwrócić uwagę na to, że program, ustalony przez ministerstwo, zawiera jedynie zestawienie tytułów zagadnień, jakie wykładowca omówić winien, nie zawiera natomiast i zawierać wogóle nie może — treści wykładów. Jest to zupełnie zrozumiałe, albowiem życie biegnie szybko naprzód, handel modernizuje się, zmieniają się normy prawne i zwyczajowe, a tem samem i pro-

gramy szkolne muszą ulegać modyfikacji niemal co roku. Najlepiej objaśnić to na przykładach. Tak np. w dziedzinie korespondencji handlowej przed laty 20-tu jeszcze panował zwyczaj stosowania zawsze tych samych form, zwrotów i wyrażeń, uświęconych wieloletnią tradycją. Dziś — wprost przeciwnie — dążeniem każdego kupca jest by jego listy odróżniały się wyraźnie od listów konkurencji, by nosiły pewne cechy całkiem indywidualne, by posiadały charakter atrakcyjny i reklamowy; wszelkie stereotypowe zwroty zostały zarzucone, treść układa się zwięźle, jasno, bez żadnego niepotrzebnego balastu. To samo spotykamy w dziedzinie księgowości. Do niedawna jeszcze wystarczało zapoznać uczniów z systemem podwójnej księgowości włoskiej, a pozatem conajwyżej z jej odmianą w postaci t. zw. „amerykanki” i z kilkoma przepisami kodeksu, dotyczącem! obowiązku prowadzenia ksiąg. Dziś niepodobna sobie wyobrazić, aby można było nieobeznac ucznia przynajmniej z niektórymi, najpopularniejszymi typami nowoczesnej księgowości przebitkowej, a pozatem z całym szeregiem przepisów o bilansowaniu, o prowadzeniu t. zw. księgowości uproszczonej i t. d. i t. d.

Kaligrafję musi dziś zastępować, względnie uzupełniać nauka pisania na maszynach i stenografowania. W wykładach arytmetyki handlowej trzeba brać pod uwagę coraz większe zastosowanie maszyn do rachowania, z którymi uczeń chociaż ogólnie musi być obeznany.

Przykładów tego rodzaju możnaby przytoczyć jeszcze wiele, a dowodzą one, że w dziedzinie programowej szkoła, względnie poszczególni wykładowcy muszą utrzymywać stały kontakt z życiem kupieckim, aby tą drogą uzupełniać swe wiadomości, poznawać nowe metody pracy, zwyczaje i stosunki.

I tu powstaje wdzięczne pole do bezpośredniej współpracy szkoły handlowej z kupiectwem. Szkoła może pokonać nastroczające się trudności, w ten sposób, że na wykładowców przedmiotów t. zw. handlowych, powoływać może czynnych kupców, względnie pracowników handlowych, oczywiście posiadających

pewne przygotowanie teoretyczne i zdolności pedagogiczne. Niema w tem nic złego ani niewłaściwego, boć ktoś lepiej potrafi przygotować do pracy zawodowej, aniżeli ten, który sam ten zawód uprawia. Szkoła zawodowa—to nie uczelnia akademicka, której profesorowie powołani są nietylko do prowadzenia wykładów, ale i do pracy badawczo-naukowej. A przecież i w uniwersytetach są wyjątki: na wydziale medycznym np. wykładają nie teoretycy, lecz lekarze praktykujący, bo tylko tacy mogą iść naprzód z postępem.

Ponieważ jednak takie postawienie sprawy nie zawsze może mieć miejsce, zastanówmy się nad innymi formami współpracy. Otóż w większych ośrodkach możliwym jest dokształcanie nauczycieli przez urządzanie dla nich wykładów, czy prelekcji, wygłaszanych przez wybitniejszych kupców miejscowych; zaś w mniejszych ośrodkach, gdzie jest tylko jeden lub kilku wykładowców przedmiotów handlowych—należałoby dążyć do tego, by utrzymywali oni osobisty kontakt, czy to ze światlejszymi jednostkami z miejscowego świata kupieckiego, czy też z organizacjami kupieckimi, aby tą drogą zdobywać niezbędne wiadomości o postępach i zmianach, zachodzących w handlu.

Naturalnie, te metody nie zastąpią w żadnym razie ani lektury czasopism fachowych i odpowiedniej literatury, ani tembardziej—praktyki zawodowej. Ale i tu kupiectwo może i powinno przychodzić szkole z pomocą, dopuszczając zainteresowanych nauczycieli do korzystania z czytelni i bibliotek gospodarczych, utrzymywanych przez zrzeszenia lub większe przedsiębiorstwa oraz przez przyjmowanie nauczycieli na dokształcające praktyki wakacyjne i ułatwienie im należytego wykorzystania tych praktyk. Jest to sprawa niezwykłej wagi, by nauczyciele — i to nietylko przedmiotów handlowych, ale wszystkich wogóle przedmiotów, wykładanych w szkole handlowej, byli dokładnie i praktycznie obznajmieni ze wszystkimi czynnościami, o których mają mówić swym uczniom i dlatego w interesie samych kupców, jako tych, którym najwięcej zależy na dobrem przygotowaniu ich przyszłych pomocników i współpracowników, leży dobre zorganizowanie praktyk nauczycielskich.

Dalszą formą współpracy jest zaopatrywanie szkół przez kupców, a częściowo przez przemysł, w niezbędne pomoce naukowe. Wchodzą tu w grę zarówno zbiory próbek, wzorów i materiałów, niezbędnych do ćwiczeń technicznych, jak i informacje i oryginalne dowody, ilustrujące różne czynności, związane o operacjami kupna i sprzedaży. Te ostatnie są potrzebne dlatego, aby nauczyciele nie operowali fikcyjnymi danymi, bo wówczas — nie będąc fachowcami, a przynajmniej nie znając wszystkich branż, często popełniać mogą mimowoli błędy i omyłki, dotyczące cen, przyjętych warunków dostawy, płatności i t. p., co obniżać może ich powagę w oczach uczniów, nieraz przypadkowo obeznanych z daną dziedziną. Oczywiście ze strony nauczycieli musi być zachowana w razie potrzeby dyskrekcja co do firm, wchodzących w grę, aby przez ujawnienie tajemnicy handlowej nie narazić ich na straty lub kłopoty.

Przyjmowanie uczniów szkół zawodowych na praktyki wakacyjne oraz dopuszczanie ich do zwiedzania przedsiębiorstw handlowych—to następna for-

ma współpracy. Nie wystarczy tu przyjęcie ucznia do pracy na miesiąc, czy dwa. Chodzi o to, aby ten okres nie był dla niego stracony, żeby nie był on używany tylko do pomocy, do wykonywania najprostszych czynności, które potrafi wykonać każdy, nieposiadający przygotowania zawodowego. Praktykant powinien być w przedsiębiorstwie otoczony troskliwą opieką szefa firmy, lub wyznaczonego przez niego doświadczonego pracownika, który ułatwić winien uczniowi stopniowe zapoznanie się z organizacją przedsiębiorstwa, z najrozmaitszymi czynnościami handlowymi, a pozbawiając go winien wyjaśnieniami w tych wypadkach, gdy uczeń w praktyce spotyka się z faktami, odbiegającymi od tego, czego go w szkole uczono. Tylko w tych warunkach praktyka może dać dodatnie rezultaty pod względem i przygotowania fachowego i wychowania w atmosferze kupieckiej. To samo dotyczy i organizacji zwiedzania przedsiębiorstw przez młodzież szkolną. Kupiec, przyjmujący wycieczkę, dbać winien o to, aby zwiedzający zostali w sposób interesujący objaśnieni o tem co się im pokazuje i mogli zapamiętać najważniejsze momenty, aby potem w miarę potrzeby zastosować pozyskane tą drogą wiadomości w dalszej nauce lub w pracy zawodowej.

To, co było powiedziane wyżej — dotyczyło współpracy kupiectwa ze szkołą w dziedzinie ułatwiania wykonywania jej zadań. Należy jeszcze dodać o jednej formie—formie życzliwej kontroli. Kontrola ta polegać może m. i. na wizytowaniu szkół przez przedstawicieli kupiectwa w celu przekonania się o celowości zakresu i metod nauczania, oceny stosowanych pomocy naukowych i t. p. oraz na udziale praktyków zawodowców w egzaminowaniu uczniów, celem przekonania się o ich postępach i o zakresie wiadomości, zdobytych w szkole.

Na zakończenie wreszcie wspomnieć wypada jeszcze o jednej, bardzo ważnej formie współpracy a mianowicie o pomocy przy znajdowaniu pracy dla wychowanków szkół handlowych. Wprawdzie, ta czynność właściwie nie jest już związana bezpośrednio z nauczaniem, ale jednak szkoła musi się zajmować i tym problemem, albowiem jeśli absolwenci szkół zawodowych nie będą chętnie przyjmowani do pracy w handlu i natrafią na trudności w znalezieniu odpowiedniego zajęcia—to będzie to odstraszać młodzież od wstępowania do tych szkół i będziemy w dalszym ciągu świadkami tego niepożądanego stanu, że do szkół zawodowych wstępuje się tylko w ostateczności.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Układ handlowy polsko-brytyjski

W dniu 27 zeszłego miesiąca podpisany został w Londynie układ handlowy pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej a Rządem Brytyjskim. Układ ten, będący koniecznym uzupełnieniem i rozwinięciem traktatu handlowego polsko-brytyjskiego z 1923 roku, zawarto na okres do końca 1936 r. z tem, że w razie niewypowiedzenia go z jednej ze stron układających się na 6 miesięcy przed wspomnianym terminem, zostanie on automatycznie przedłużony na dalsze 6 miesięcy.

Aby uprzytomnić sobie wagę tego układu, należy chociażby krótko scharakteryzować stosunki handlowe polsko-brytyjskie.

Rynek brytyjski dla zbytu produktów polskich nabrał pierwszorzędного znaczenia. Wymiana towarów wyrażała się, jak następuje: w r. 1928 przywóz towarów brytyjskich do Polski stanowił wartość 313 mil. zł., wywóz polski do W. Brytanii sięgał sumy 227 milj. zł., ten stan rzeczy uległ w 3 latach ostatnich następującym przeobrażeniom: w r. 1932 przywóz brytyjski do Polski wynosił 75 milionów zł., w r. 1933 — 83 milj. zł. i w r. 1934 — 86 milj. zł.; wywóz z Polski do W. Brytanii przedstawiał w r. 1932 wartość 178 milj. zł.; w 1933 — 185 milj. złotych i wreszcie w r. 1934 — 191 milj. zł. Widzimy więc, że saldo pasywne bilansu handlowego Polski z roku 1928 w wysokości 86 mil. złotych przekształciło się w latach ostatnich w wysokie saldo aktywne — 103 milj. zł. w r. 1932 101 milj. zł. w r. 1933 i wreszcie w r. 1935 — 105 milj. złotych. Liczby te nabierają jeszcze większej wyrazistości, jeśli się zważy, że wartość wywozu polskiego do Wielkiej Brytanii stanowiła 20% wartości całego wywozu Polski na rynki zagraniczne. Należy również wziąć pod uwagę charakter tego wywozu. Z punktu widzenia gospodarczych stosunków Polski jest wywóz najbardziej odpowiadający samej strukturze gospodarczej polskiej, gdyż w przeważającej części odnosi się do produkcji rolniczej; na ogólną wartość wywozu z r. 1934 — zł. 191 mil. — przypadało na produkty zwierzęce prawie 72 mil. zł., na zboże, mąkę i rośliny strączkowe 14 mil. zł. i na pozostałe produkty spożywcze 8 mil. zł., pozatem wywieziono drzewa prawie na 77 mil. zł.

Wynika z tego, że kardynalnym zagadnieniem dla strony polskiej, przy wciąż kurczących się rynkach zbytu i przy wciąż wylaniających się utrudnieniach natury reglamentacyjnej na większości rynków zbytu, nie wyłączając również i W. Brytanii, było utrzymanie stanu posiadania wywozu polskiego na tym rynku i stworzenie możliwości rozwoju. Zagadnienie to w podpisanym układzie zostało pomyślnie rozwiązane. Regulacji wywozu do W. Brytanii trzech podstawowych artykułów produkcji polskiej, a mianowicie bekonów, masła i jaj, poświęcone są 3 artykuły układu. Gwarantują one Polsce dostawę na rynek brytyjski w r. b. i przyszłym 41,4% ilości bekonów, wywiezionych w r. 1932, co przy kalkulacji cen zeszłorocznych wynieść może około 30 mil. złotych, zastrzega się przytem jednak możliwość zwiększenia przydziału przywozu tego artykułu, o ile na rynku brytyjskim przywóz z innych krajów nie pokryje przyznanych im przydziałów i pozostanie w ten sposób możliwość proporcjonalnego podziału pomiędzy kraje, dostarczające bekony, stwierdzonego według brytyjskiego planu niedoboru. Jaj będzie mogła Polska dostarczyć na rynek brytyjski — 13 1/2% całkowitego dozwolonego na ten rynek przywozu z obcych krajów. Wartość tego artykułu w przybliżeniu wynieść może około 24 mil. zł.

Ustalono zostało, że ilość masła pochodzenia polskiego w przywozie na rynek brytyjski nie będzie podlegać w r. 1933 ograniczeniom aż do czasu, gdy przywóz ten nie przekroczy: a) całkowitej ilości przywozu masła z polskiego obszaru celnego w r. 1929 oraz b) całkowitej ilości przywozu masła z obcych krajów do Zjednoczonego Królestwa w tymże roku. Wartość wywozu tego da się określić w przybliżeniu na 16 mil. zł.

W stosunku do wywiezionych wyżej oraz do innych towarów polskiego pochodzenia, wyszczególnionych w liście 3-ciej załączonej do układu, rząd brytyjski zobowiązał się nie wprowadzać ilościowych ograniczeń przywozu, z zastrzeżeniem jednak możliwości wprowadzenia „takich ograniczeń przywózowych, które okażą się konieczne dla zapewnienia skutecznego działania planu, względnie planów regulowania w Zjednoczonym Królestwie rynku produktów rolniczych”. Postanowienie to dotyczy m. in. tak ważnego artykułu wywozu polskiego jak drzewo.

O ile dla strony polskiej ważnem było uregulowanie stosunków handlowych z W. Brytanią ze względu na rolę, jaką one odgrywają w całokształcie zagranicznego obrotu towarowego Polski, stanowiąc, jak wyżej wspomniano, 5-tą część tych obrotów, o tyle dla strony brytyjskiej moment ten posiadał mniej doniosłe znaczenie, gdyż obroty z Polską stanowią zaledwie 1% ogólnych obrotów zagranicznych W. Brytanii. Wchodzić tu więc musiały w rachubę względy na ogólną politykę gospodarczą W. Brytanii na jej odcinku bałtyckim. Po uregulowaniu w ciągu dwóch lat ostatnich, i to z wielkim dla swych interesów pożytkiem, wymiany handlowej z Danją, Szwecją, Finlandją, Estonją, Łotwą i Litwą, zawarcie układu handlowego z Polską stanowiło dla W. Brytanii, jakby końcowy akord w jej grze bałtyckiej. Dzięki zawarciu układu z Polską, W. Brytania uzyskała możliwość koordynowania swych wysiłków penetracji na wspomniane rynki, zdobywając je stopniowo i metodycznie dla swych towarów. W miarę rozwoju gospodarczego tych krajów chłonność ich rynków niewątpliwie będzie się wzmacniała, a razem z nią wzmacniać się będą ich obroty z rynkiem brytyjskim. Widzimy więc, że i działanie układu polsko-brytyjskiego obliczone jest na dalszą metę i jako takie stanowi niewątpliwie dorobek pozytywny dla handlowej polityki brytyjskiej. Potwierdzenia tego założenia dopatrywać należy w fakcie, że w załączonych do układu dwóch listach towarów brytyjskich wymieniono do przywozu na rynek polski z górą 400 gatunków rozmaitych towarów pochodzenia brytyjskiego, z których 3/4 otrzymało specjalne ulgi celne, dla reszty zaś dotychczasowe stawki zostały utrwalone. Specjalne ulgi udzielone zostały na przywóz do Polski śledzi, wyrobów włókienniczych, rozmaitego rodzaju maszyn w szczególności maszyn do obrabiania drzewa i przedziałniczych, dalej maszyn elektrycznych oraz samochodów. Ulgi celne, które udzielone zostały na te ostatnie sięgały 75% dotychczasowej wysokości, co stoi niewątpliwie w ścisłej zależności od nowych planów rządu polskiego w dziedzinie motoryzacji kraju.

Streszczając uwagi powyższe, stwierdzić należy, że układ polsko-brytyjski, jest dobrze zrozumiałym kompromisem interesów handlowych obu stron. O ile kompromis ten może mieć pewne reperkusje na kształtowanie się stosunków w niektórych działach przemysłu polskiego, o tyle na położenie warsztatów produkcji głównych

artykułów wywozu, jak bekony i masło układ wywrzeć powinien wpływ dodatni. Stwarza bowiem tak niezbędną stabilizację w warunkach produkcji i zbytu i zabezpiecza minimum pewne i stałe. Pozwala to w dążeniach do dalszego rozwoju zbytu tak wspomnianych produktów jak i szeregu innych na szukanie nowych rynków. Lecz i pod tym względem układ daje pewne możliwości, gdyż przewiduje współdziałanie rządu brytyjskiego w rozwoju stosunków handlowych pomiędzy Polską a dominjami i kolonjami brytyjskimi oraz terytorjami mandatowymi. Jest to, jak wiadomo rynek olbrzymi, a więc i możliwości do pracy są zachęcające.

Znaczenie układu handlowego polsko-brytyjskiego nie jest ograniczone jedynie porozumieniem obu zainteresowanych rządów, sięga ono znacznie dalej poza same jego ramy. Twierdząc to, opieramy się na wskazówkach, ustalonych w protokole końcowym, gdyż przywiązują one wielką wagę do porozumień gospodarczych prywatno-prawnych, zawieranych pomiędzy poszczególnymi organizacjami obu stron. Mamy już poza sobą doniosłe porozumienie przedsiębiorstw węglowych, zawarte zostało ostatnio porozumienie towarzystw żeglugowych, nie ulega wątpliwości, że nastąpią jeszcze inne. W ten sposób zacieśniać się będą stosunki gospodarcze pomiędzy Polską a Wielką Brytanią, co podniesie ogólne zainteresowanie Polską w kołach brytyjskich.

L. G.

Łódź wobec traktatu z Anglią

W. Brytania w ostatnich latach stanowi główny rynek odbiorczy dla włókiennictwa polskiego. Świadczy o tem fakt, że w szeregu krajów, do których włókiennictwo łódzkie eksportuje swe wyroby, Anglia zajmuje pierwsze miejsce, a wywóz ten od dłuższego czasu nie podlega wydatniejszym wahaniom, co świadczy o korzystnej jego stabilizacji. Dlatego też rokowania o nowy traktat handlowy w kołach włókiennictwa łódzkiego śledzone były z dużą uwagą, a podpisanie umowy handlowej pomimo poważnych zniżek celnych, udzielonych Anglii na tym odcinku, powitane zostało naogół z zadowoleniem.

Jak wiadomo, w nowym traktacie największa stosunkowo ilość zniżek celnych przypada na włókiennictwo, przyczem podkreślić należy z naciskiem, że całokształt wzajemnych stosunków we włókiennictwie został uzgodniony już przed paru miesiącami przez przedstawicieli przemysłów obu państw w ramach bezpośrednich rokowań, nacechowanych dalekoidącym wzajemnym zrozumieniem interesów.

Analizując szczegółowo zniżki celne, udzielone Anglii na odcinku włókiennictwa, wymienić należy w dziale surowców przywóz odpadków wełnianych, gdzie wprowadzono 10-procentową tolerancję dla odpadków wełnianych powyżej 50 ctm. Z punktu widzenia interesów włókiennictwa jest to zmiana korzystna, ułatwiająca import niezbędnego surowca.

W dziale przędzy wełnianej poza dopuszczeniem do bezcłowego przywozu specjalnych gatunków przędzy czesankowej, wprowadzono zniżki na wszystkie prawie numery przędzy pojedynczej i nitkowanej. Tutaj zwiększyć się może import angielskiej przędzy wyższych gatunków, gdyż przy niższych numerach ceny półfabrykatu polskiego są bezwzględnie konkurencyjne. Pewien wpływ na konsumpcję przędzy krajowej wywrą ułatwienia przy imporcie przędzy z włosia zwierzęcego. Z uwagi na regulowanie tego importu kontyngentami nie powinien się on okazać nadmierny, a jednocześnie dodatnim czynnikiem będzie tu obniżenie kosztów produkcji przemysłu dywanowego i futrzanego w związku z uzyskiwaniem tańszego surowca.

Analogicznie i przy przędzy bawełnianej niższe numery tego półfabrykatu utrzymają niewątpliwie swój stan posiadania, gdyż zniżki celne skoncentrują się raczej na średnich numerach przędzy. W zakresie wyższych numerów, gdzie redukcje cła są znacz-

nie poważniejsze, sytuacja nie przedstawia się już niekorzystnie, gdyż produkcja i konsumpcja ich nie odgrywa tak poważnej roli.

W dziale tkanin wełnianych obniżenie stawek na towary zgrzebne nie odbije się niekorzystnie na sytuacji polskiego przemysłu zgrzebnego. Refleksy zniżek mogą znaleźć swe uzewnętrznienie w dziale tkanin półczesankowych, gdzie cło zredukowane zostało o 50 procent. Tutaj zainteresowany jest w poważniejszej mierze przemysł bielski i tomaszowski.

W dziale tkanin bawełnianych zniżki na t.zw. cambrici nie wywrą poważniejszego wpływu. Konkurencyjność artykułów angielskich powstanie przy tkaninach bielonych oraz farbowanych, a wreszcie wzorzystych tkanach i drukowanych. Oczywiście we wszystkich działach włókiennictwa sama redukcja stawki celnej, zwłaszcza jeżeli chodzi o tkaniny nie odgrywa jeszcze decydującej roli przy ewentualnem zwiększeniu importu angielskiego na rynek polski. W grę wchodzi również takie czynniki, jak inna szerokość tkaniny angielskiej i polskiej oraz pewne przyzwyczajenia naszej klienteli do pewnych gatunków produkcji polskiej zaprowadzonych od szeregu lat na rynku.

Jeśli więc przemysł włókienniczy zdawał sobie sprawę z konieczności podniesienia ofiar na rzecz całokształtu — interesów gospodarstwa polskiego, to czynią to w głębokim przeświadczeniu, że wymagają tego nasze najżywoźniejsze postulaty i zamierzenia w dziedzinie polityki traktatowej. Z oświadczeń czołowych przedstawicieli włókiennictwa polskiego wynika, że Łódź z uznaniem powitała zawarcie tego traktatu. Opinia włókiennictwa jest tutaj całkowicie jednolita, gdyż interesy przemysłu zająbiają się o problem zwiększenia konsumpcji wsi, która będzie w możności eksportować na rynek angielski. Jednocześnie zaś przemysł włókienniczy otrzymuje w ramach traktatu możliwość stabilizacji eksportu zwłaszcza w zakresie konfekcji, której W. Brytania jest głównym odbiorcą.

Ta stabilizacja koniunktur eksportowych włókiennictwa łódzkiego zrównoważyć winna ewentu-

Popierajcie wyroby Krajowe

alne ujemne skutki, wynikające z wzmożonej konkurencji angielskiej na rynku polskim. Konkurencji tej włókiennictwo postara się jednak zapobiec, opierając się na swej wysokiej zdolności przystosowawczej. Stanie się to poważnym czynnikiem usprawnienia jego działalności co dla włókiennictwa będzie miało skutki ze wszechmiar dodatnie.

Dobry obyczaj kupiecki

nakazuje odpowiadać na listy handlowe

Izba przem.-handl. zwraca uwagę eksporterów łódzkiego okręgu na fakt, że Państwowy Instytut Eksportowy stale spotyka się z wypadkami, iż eksporterzy polscy pomijają milczeniem listy, nadchodzące do nich w sprawach handlowych od firm zagranicznych. Fakty tego rodzaju pozostają w drastycznej sprzeczności z podstawowymi dobrymi obyczajami, istniejącymi w handlu międzynarodowym.

Instytut miał możność stwierdzić, iż wśród kupców zagranicznych fakty takie uważane są za dowód braku wyrobienia handlowego ze strony firmy polskiej i częstokroć wystarczają do zerwania z nią stosunków.

Pominięcie milczeniem zagranicznego listu handlowego, zwłaszcza inicjującego kontakt kupiecki, nie może być uważane za drobne jedynie niedopatrzenie. Pomijając bowiem skutki, jakie nieodpowiadanie na listy handlowe powoduje dla firmy, dopuszczającej się tego przekroczenia dobrych zwyczajów kupieckich — należy stwierdzić, że powtarzające się praktyki tego rodzaju rzucają cień na sprawność handlową ogółu naszego kupiectwa eksportowego, a tem samem muszą być uznane za działanie na szkodę interesu publicznego.

W konsekwencji Państwowy Instytut Eksportowy poczuwa się do obowiązku bardzo rygorystycznego występowania wobec przedsiębiorstw, lekceważących obowiązek odpowiadania na listy zagraniczne, korzystając w tym względzie ze współdziałania innych urzędów państwowych oraz samorządu gospodarczego. Aby przytem uniknąć wszelkich

W ten sposób traktat handlowy z Anglią może stać się dla włókiennictwa poważnym bodźcem dla zintensyfikowania jego wysiłków. To właśnie stwarza jednolitą opinię o korzystnych skutkach zawarcia traktatu z punktu widzenia dobrze zrozumianych interesów włókiennictwa.

nieporozumień, Instytut — po przeprowadzeniu badań na terenie zagranicznym oraz po zapoznaniu się z uzansami handlowymi, ustalonymi w tym względzie przez krajowe izby przem.-handl. — stwierdza, że w zasadzie udzielać należy odpowiedzi na wszelkie listy, nadchodzące z zagranicy w sprawach handlowych, a dopuszczalne jest zaniechanie odpowiedzi na:

1) okólniki (t.j. pisma nieadresowane imiennie i niepodpisane ręcznie),

2) zapytania i oferty, na które przed zupełnie niedawnym czasem temu samemu nadawcy udzielono już odpowiedzi negatywnej, oraz

3) na zapytania i oferty, niemające żadnego związku z działalnością przedsiębiorstwa. Odpowiedź, przynajmniej prowizoryczna, winna być udzielona natychmiast.

Pominięcie milczeniem listu, nienależącego do żadnej z powyższych trzech kategorii, wzgl. zwłokę w odpowiedzi Państwowy Instytut Eksportowy uważać będzie za zaniechanie obowiązków, ciążyących na każdym przedsiębiorstwie wobec ogółu eksporterów polskich oraz wobec interesu publicznego, a tem samem za okoliczność, dyskwalifikującą dane przedsiębiorstwo jako pełnowartościowego eksportera. Rygory, stosowane dotąd przez Instytut wobec przedsiębiorstw takich, będą obecnie zaostrzone aż do odmówienia im usług ze strony instytucji, sprawujących pieczę nad eksportem, oraz do wskazywania takich przedsiębiorstw wszelkim zainteresowanym urzędom państwowym jako szkodników, obniżających prestige gospodarczy Rzeczypospolitej zagranicą.

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby informacyjnej

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa“

Marzec we włókiennictwie Łodzi

Druga połowa marca przyniosła już widoczne przejawy sezonowego ożywienia we wszystkich bez wyjątku branżach. Zaobserwować jednak można szereg wielce charakterystycznych zjawisk, świadczących o niepewnej naogół sytuacji rynku i o osłabionej sile nabywczej konsumenta. Ożywienie sezonowe przejawia się w pierwszym rzędzie w postaci dość licznej jźjazdu odbiorców prowincjonalnych, przyczem reprezentowane były w drugiej połowie marca wszystkie branże i wszystkie niemal

dzielnice kraju, t.j. zarówno Warszawa, jak Małopolska, Poznańskie, Pomorze i Kresy Północno-Wschodnie.

Podkreślić jednak należy zaznaczane przez nas już w poprzednich sprawozdaniach osłabienie kapitałowe kupiectwa włókienniczego, które powoduje pogarszanie się warunków pokrycia. Terminy weksli rozciągają się, a udział pokrycia gotówkowego wyraża tendencję zmniejszania się.

Aparat rozdzielczy włókiennictwa wykazuje niebezpieczne osłabienie i to właśnie stwarza brak konkretnych podstaw dla oceny dalszego przebiegu konjunktury sezonowej.

Również i zatargi i strajki, trwające w dalszym ciągu w całym szeregu branż, oraz nowe zatargi, zarysowujące się we włókiennictwie, wobec wygaśnięcia umów zbiorowych w przemyśle jedwabnym i pończosznym, nasuwają poważne refleksje co do szkodliwych wahań podaży i popytu.

Zwłaszcza najjaskrawiej ten chaos strukturalny wystąpił w ostatnich dniach na rynku pończoch. W przemyśle tym zapotrzebowanie powstało nagle poprostu z dnia na dzień i w ciągu jednego tygodnia prawie całe zapasy pończoch znajdujące się na składach fabrycznych w Łodzi zostały wyprzedane i powstał silny głód towarowy, wskutek braku poszczególnych gatunków. Producenci podwyższyli ceny średnich gatunków pończoch o 1 zł. na tuzinie. Zapotrzebowanie na droższe gatunki jest jednak w dalszym ciągu minimalne. Pomimo wzrostu cen zapotrzebowanie nie zostało pokryte, co świadczy o chaosie produkcyjnym tej gałęzi przemysłu. Wszystkie fabryki pracują bardzo intensywnie, ale i to nie przyczyni się do pokrycia całkowitego zapotrzebowania.

Potwierdza się tutaj, omawiane przez nas już wielokrotnie charakterystyczne zjawisko koncentrowania transakcji na bardzo krótkich odcinkach czasu, po których następują okresy zupełnego zastoj. W okresach poprzednich zjawisko to nie dawało się odczuć tak dotkliwie, gdyż przemysł pracował dość intensywnie i posiadał dostateczne zapasy towarów dla pokrycia sporadycznie i niespodziewanie powstającego zapotrzebowania. Obecnie jednak wobec zupełnego osłabienia finansowego przemysł może pracować tylko wówczas, o ile zapotrzebowanie rozkłada się mniej więcej równomiernie na kilkunastotygodniowy okres sezonu. Staje temu jednak na przeszkodzie osłabienie finansowe kupiectwa włókienniczego, które nie może swych zakupów za-

łatwiać przez dłuższy okres czasu, bo samo pracuje z dnia na dzień i zakupuje takie towary, na które może natychmiast znaleźć nabywców. Tem właśnie tłómaczyć należy gorączkowe zakupy kupiectwa w krótkich okresach czasu.

Aby temu podołać, przemysł musiałby posiadać znaczne składy towarów, obejmujące możliwie największe ilości gatunków. Nato jednak przemysł z powodu swego osłabienia finansowego nie może sobie pozwolić i tem właśnie tłómaczyć należy owe anarchiczne cechy ożywienia sezonowego.

Ożywienie to, jak zaznaczaliśmy na wstępie, obejmowało wszystkie niemal branże.

Na rynku tkanin bawełnianych zakupy objęły modne towary drukowane o nowych deseniach i wzorach. Ceny wykazywały tendencję ustabilizowaną, wahając się w granicach sezonu zeszłorocznego. Również i w dziale towarów białych zakupy kształtowały się dość korzystnie przy cenach wahających się w granicach o 10—15 procent niższych aniżeli w r. ub. Wybitnie ujemnym zjawiskiem jest tutaj konkurencja anonimowców, skutkiem czego produkcja legalnych przedsiębiorstw uległa poważnemu skurczeniu. Wyplacalność odbiorców w branży bawełnianej kształtowała się nieźle.

Rynek przędzy znamionowała pewna nerwowość w związku z krachem bawełnianym w Stanach Zjednoczonych. Zakupy surowca kształtowały się w rozmiarach niewielkich, jakkolwiek zrozumiała jest rzecz, że niżka cen narazie nie może wywrzeć żadnego wpływu na sytuację rynku łódzkiego.

Na rynku tkanin wełnianych zakupy obejmowały w pierwszym rzędzie artykuły dla potrzeb przemysłu konfekcyjnego. Poza tem odbiorcy prowincjonalni zakupywali pewne partje damskich tkanin czesankowych na płaszcze. Ceny kształtowały się w granicach zeszłorocznych.

Rynek przędzy czesankowej znamionowała stabilizacja cen i równomierna naogół produkcja.

Krach bawełniany

Katastrofalna baissa bawełny amerykańskiej, która w ciągu paru dni doprowadziła ceny surowca do niżki o blisko 10 procent, zaskoczyła formalnie wszystkie ośrodki światowe handlu bawełnianego. Zaznaczyć bowiem należy, że sytuacja na rynku bawełny amerykańskiej w ostatnich tygodniach nie uległa tak nagłemu pogorszeniu, któreby usprawiedliwiało z punktu widzenia li tylko sytuacji statystycznej tego surowca tak gwałtowną derutę cen.

Poczynając od końca lutego utrzymywała się na bawełnę amerykańską tendencja raczej mocniejsza, jako jeden ze skutków odrzucenia skargi przeciwko rządowi Stanów Zjednoczonych w sprawie klauzuli złota. Poza tem przypuszczenia, iż Roosevelt kontynuować będzie swą politykę interwencyjną, nie stwarzały żadnych podstaw dla tak gwałtownej niżki cen.

Z tych właśnie względów łatwo zrozumieć rozbieżności w ocenie przyczyn, jakie spowodowały ostatnie baisse, utrudniając jedocześnie nakreślenie sprecyzowanego obrazu sytuacji i dalszego rozwoju wypadków. Według powszechnych opinii Roosevelt

pragnie przez niżkę cen bawełny amerykańskiej, która pociągnęła za sobą choć nie w tak gwałtownych rozmiarach również i surowiec poza amerykański, zmusić konkurencyjne kraje, produkujące bawełnę, do zawarcia międzynarodowej konwencji bawełnianej. Niewątpliwie jednak również i pewne rozbieżności pomiędzy ministrem rolnictwa Wallacem a komisją dla spraw rolnictwa kongresu i senatu odegrały tu pewną rolę.

Nie można też pominąć pewnego wpływu na ostatecznie posunięcie Roosevelta, jakie wywarły wahania niżkowe funta.

Wreszcie z posunięć bardziej charakterystycznych wymienić należy rozbieżności pertraktacji, jakie toczyły się od dłuższego czasu pomiędzy rządem Stanów Zjednoczonych a ZSSR w sprawie zakupu 500.000 bel bawełny amerykańskiej dla włókiennictwa rosyjskiego. Pewne uspokojenie spowodowało dementi rządu, stwierdzające, że akcja popierania farmerów nie została zaniechana. Sytuacji nie można jednak bynajmniej uważać za całkowicie wyjaśnioną i opanowaną, o czym świadczą m. in. rozbieżności

w opiniach importerów zagranicznych, którzy oczekują raczej wzrostu.

Te perturbacje w dziedzinie bawełny amerykańskiej, które mogą wywrzeć olbrzymi wpływ na ukształtowanie się w przyszłości międzynarodowego rynku bawełnianego, nie spowodowały dotąd na rynku włókienniczym Łodzi poważniejszych komplikacji. Rynek surowej bawełny w pierwszych dniach katastrofalnej zniżki zareagował poważniejszymi zakupami surowca. Zwiększyły się zwłaszcza zakupy on call, t. j. z zastrzeżeniem terminu sfinalizowania transakcji. Natomiast na rynku przędzy i gotowych towarów baissa surowca nie wywołała żadnych refleksów. Różnica w cenach przędzy mogłaby wystąpić dopiero po nadejściu transportów surowca, zakupionego po niższej cenie, co mogłoby nastąpić za kilka tygodni. W tym okresie sezon letni w przemyśle i handlu hurtowym byłby na ukończeniu, co oczywista zneutralizowałoby ewentualne skutki zmian cenników.

W przewidywaniu tych możliwości zakupy surowca uległy następnie skurczeniu do minimum. Jest

to zresztą zupełnie zrozumiałe, gdyż sytuacja obecna w zakresie polityki surowcowej przemysłu bawełnianego kształtuje się odmiennie aniżeli przed parą laty. Zapasy bawełny są bardzo niewielkie, co jest wynikiem osłabienia finansowego przemysłu oraz wpływa z ukształtowania się na rynku całego szeregu czynników pozakonjunkturalnych.

Dlatego też według opinii poważnych kół przemysłowych deruta cen bawełny nie wywrze wydatniejszego wpływu ani na sytuację finansową włókiennictwa, ani też na przebieg sezonu. Jedynie wówczas, gdyby momenty spekulacyjne zapanowały na rynku łódzkim, przemysł mógłby być narażony na poważniejsze straty, a sezon kształtowałby się pod znakiem wydatniejszych wahań cen. Spekulacji na szerszą skalę stoi jednak na przeszkodzie cały szereg zaznaczonych przez nas powyżej czynników, które pozwalają przewidywać, iż wydarzenia na światowym rynku bawełnianym nie wywołają poważniejszych zakłóceń i wstrząsów we włókiennictwie łódzkim.

PRAWO-P

ODATKI

USTAWODAWSTWO

ORZECZNICTWO

KALENDARZYK PODATKOWY

na m. kwiecień 1935 r.

Do 15-go kwietnia — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy w wysokości podatku, przypadającego od obrotu, osiągniętego w marcu r. b. przez przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, prowadzące prawidłowe księgi handlowe.

Podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę płatny jest wraz z podatkiem kryzysowym w terminie do dni 7 po dokonaniu potrąceń.

Ponadto płatne są w kwietniu r. b. zaległości, odroczone lub rozłożone na raty, z terminem płatności w kwietniu r. b., tudzież podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy płatnicze z terminem płatności w tym miesiącu.

Ustawa — podatnik — urzędnik

Ordynacja podatkowa, rozporządzenie wykonawcze oraz instrukcja podatkowa stanowią, w całości, kształcie swego rodzaju **kodeks postępowania podatkowego**, który przez scalenie, skoordynowanie i powiązanie w jedną całość wszystkich przepisów formalnych stwarza **jednolite formy postępowania dla wymiaru podatków** i załatwiania wszelkich spraw z tym wymiarem związanych.

W okólniku do izb skarbowych min. Zawadzki z naciskiem podkreślił, że kodeks ten powstał nie w drodze mechanicznego scalenia dawnych przepisów formalnych, rozszerzonych w poszczególnych ustawach podatkowych, lecz, że opiera się on na nowych zasadach i założeniach, że tem samem stwarza **nowe formy postępowania**, odmienne od dotychczasowych.

Przed wejściem w życie ordynacji podatkowej wymiar dwóch najważniejszych podatków: przemysłowego i dochodowego, opierał się przeważnie na ocenie zewnętrznych stosunków gospodarczych i znajomości stosunków miejscowych. Ordynacja podatkowa, znosząc komisje szacunkowe i oddając wymiar podatków w ręce urzędów skarbowych, musiała dać wzajemian za to inną rękojmię słusznych

i sprawiedliwych wymiarów. Tę rękojmię realizuje art. 76 o p., nakładając na władze wymiarowe obowiązek „**oparcia wymiarów na materiale faktycznym**”.

Nałożenie na władze wymiarowe tego obowiązku jest podstawowym założeniem ordynacji podatkowej, któremu podporządkowane są wszystkie inne jej przepisy.

Obowiązek oparcia wymiarów na materiale faktycznym w myśl okólnika min. skarbu należy rozumieć w ten sposób, że **każdy wymiar podatkowy winien być zgodny z rzeczywistym obrotem, lub dochodem płatnika** i winien opierać się na takich danych informacyjnych, któreby istotnie uzasadniały skutecznienie wymiaru w wysokości, przez władze wymiarowe przyjętej. W celu zebrania tego materiału każdy urzędnik wymiarowy oraz współdziałający przy wymiarze winien starać się o **osobiste zdobycie największej ilości danych**, służących do wymiaru, w szczególności zaś poznawać stosunki gospodarcze płatników, wnikać w te stosunki, umiejętnie i ostrożnie operować zebrany materjał oraz dokładać wszelkich starań, aby **najściślej odtwarzać prawdę** materjalną, stanowiącą o wysokości podatku

dla każdego płatnika. Ordynacja podatkowa ułatwia to zadanie, obdarzając władze daleko idącymi uprawnieniami, nakładając na cały szereg innych władz nieskarbowych, obowiązek dostarczenia rozmaitych danych, potrzebnych do uskuteczniania wymiarów.

Nie da się jednakowoż zaprzeczyć, że pomimo daleko idących uprawnień ordynacja podatkowa stawia władze skarbowe w obliczu nowych trudnych problemów. Min. Zawadzki podkreśla raz jeszcze z całym naciskiem, że ordynacja podatkowa oznacza nie tylko zmianę władz wymiarowych i kodyfikację formalnych przepisów, lecz **wymaga oparcia wymiarów na materiale faktycznym zgodnie z prawdą materialną.**

Wymiary, oparte wyłącznie na znamionach zewnętrznych, będą mogły być stosowane **tylko w zupełnie wyjątkowych wypadkach**, w szczególności zaś tych, gdy stopa życiowa płatnika nieposiadającego żadnych uchwytnych źródeł podatkowych daje dostateczną podstawę do stwierdzenia chęci uchYLENIA się takiego płatnika od obowiązku podatkowego.

Również ważnym jest **ustalenie obowiązku podatkowego na podstawie ksiąg.**

Kodeks handlowy powiększa ilość obowiązanych do prowadzenia ksiąg, a ustawa o podatku przemysłowym i ordynacja zachęcają do tego nie obowiązanych do zakładania księgowości. Min. Zawadzki życzy sobie, aby polityka wykonawcza władz w stosunku do ksiąg, szczególnie prowadzonych przez drobnych płatników, **sprzysiała tendencji ich rozpowszechniania.**

Nieprzyjmowanie ksiąg za podstawę wymiaru winno mieć **uzasadnienie przede wszystkim w ich wadliwości materialnej, w nierzetelności ksiąg.**

W tym ostatnim wypadku minister poleca stosować wszelkie sankcje przewidziane w prawie.

Do realizacji nowych założeń polityki wymiarowej, wynikających z ducha i przepisów ordynacji, min. skarbu przywiązuje wielkie znaczenie. Nowe zasady postępowania wymiarowego winny być przede wszystkim dobrze wykonane. Dlatego też wszystkie władze tej polityce całkowicie się muszą podporządkować. Niestosowanie się do niej pociągnie dla winnych kary, aż do zwolnienia ze służby włącznie.

Izby skarbowe, odciążone od obowiązków prowadzenia komisji odwoławczych, większą uwagę winny skierować na **prawidłowe ustalenie wymiarów podatkowych.**

Nadzór izb od chwili wejścia w życie ordynacji winien obejmować nie tylko ocenę pracy urzędów, ale także udzielanie konkretnych wskazówek, materiałów i danych, mogących służyć za podstawę wymiarów, odpowiadających przepisom i duchowi ordynacji.

Rok 1935 będzie pierwszym rokiem wymiarów opartych na nowych zasadach — pierwszym zaś wymiarem — wymiar podatku przemysłowego od obrotu za rok 1934, do którego władze skarbowe w najbliższym już czasie przystąpią. Aby zgóry zapobiec wszelkim nieprawidłowościom i od samego początku

wdrażać urzędy skarbowe do stosowania nowych zasad i przepisów, koniecznym jest **powiększenie nadzoru nad urzędami** w tym zakresie, oraz bezpośrednie instruowanie i należyte pouczenie w toku dokonywania wymiarów. Dyrektorzy izb osobiście winni zwrócić większą uwagę na **prawidłowe ustalenie podstaw wymiarów**, a ponadto, do urzędów skarbowych, zwłaszcza słabiej obsadzonych, delegować w okresie wymiarowym inspektorów oraz innych urzędników izby obznajmionych już z nowymi przepisami, aby ci wglądali na miejscu w dokonywane przez urzędy skarbowe prace wymiarowe i udzielali wskazówek, pouczeń i t. p.

Praca izb w tym kierunku ułatwi im ocenę i przedstawianie odwołań komisji odwoławczej.

Zadaniem Komisji Odwoławczej jest ocena zasadności wymiarów, dokonanych poszczególnym płatnikom. Bezpośredni wymiar (z pewnymi wyjątkami) należy do urzędów skarbowych, a prace instrukcyjno-wymiarowe do izb skarbowych, natomiast orzecznictwo spoczywa w ręku niezależnego czynnika obywatelskiego — komisji odwoławczych, obradujących pod przewodnictwem specjalnego przewodniczącego, podległego bezpośrednio ministerstwu skarbu.

Przewodniczący komisji odwoławczych reprezentują niezależnie od skarbowych władz wymiarowych orzecznictwo w dziedzinie podatków bezpośrednich.

Prace Komisji winny być organizowane w sposób zapewniający **należyte wyjaśnienie prawdy materialnej** — również w postępowaniu odwoławczym.

W tym celu instrukcja podatkowa przyznaje szereg kompetencji i uprawnień do wydawania poleceń w zakresie rozpatrywanych przez komisje odwołań.

Min. Zawadzki w swym okólniku zwrócił się wreszcie do wszystkich podległych mu pracowników, zatrudnionych wymiarem podatków bezpośrednich, którzy jak mu wiadomo, nie szczędzą pracy nieraz ponad siły, aby wniknęli w treść i ducha postępowania podatkowego, przewidzianego ordynacją podatkową i zechcieli przy tem zwrócić swoje wysiłki w kierunku zapewnienia Skarbowi Państwa należnych wpływów podatkowych na nowych i odmiennych od dotychczasowych zasadach postępowania.

Polska Żegluga Rzeczna

„VISTULA”

Oddział w Łodzi, ul. Zagajnikowa 33

tel. 200-00 i 261-00

zawiadania o wznowieniu normalnego przewozu towarów na linii

Łódź—Gdańsk—Gdynia i z powrotem

Podatek obrotowy dla drobnych przedsiębiorstw

W Dzienniku Ustaw Nr. 16 z roku bież. pod poz. 89 ogłoszone zostało rozporządzenie ministra skarbu w sprawie **zryczałtowania podatku przemysłowego od obrotu dla drobnych przedsiębiorstw**.

W roku podatkowym 1935 podatek przemysłowy od obrotu będzie pobrany w formie ryczałtu od przedsiębiorstw, które podlegały zryczałtowanemu podatkowi przemysłowemu za rok 1934 na zasadzie rozporządzenia ministra skarbu z 30 stycznia 1934 r. (Dz. U. R. P. Nr. 13, poz. 111) i które na r. 1935 zostały zaliczone do poszczególnych kategorii w myśl taryfy, stanowiącej załącznik do art. 23 ustawy z 15 lipca 1925 r. o podatku przemysłowym.

Przedsiębiorstwa wyżej wymienione, a prowadzone w r. 1935 pod inną firmą lub przez inną osobę niż w r. 1934, podlegają podatkowi przemysłowemu od obrotu w formie ryczałtu, o ile nie zmieniły zakresu oraz przedmiotu swojej działalności.

Zryczałtowany podatek przemysłowy od obrotu za rok podatkowy 1935 dla przedsiębiorstw wymienionych w ustępie 1) § 1 ustala się na rzecz Skarbu Państwa w tej samej wysokości, jaka była przyjęta

przy wymiarze zryczałtowanego podatku za rok 1934 w myśl § 3 i § 5 ustęp trzeci rozporządzenia Ministra Skarbu z 30 stycznia 1934 r. (Dz. U. R. P. Nr. 13, poz. 111).

Do podatku na rzecz Skarbu Państwa dolicza się dodatek komunalny w wysokości ustalonej przez właściwe związki komunalne.

Do podatku nie dolicza się 10 procent dodatku, pobieranego w myśl ustawy z dnia 12 lutego 1931 r. (Dz. U. R. P. Nr. 16, poz. 82).

Zryczałtowany podatek przemysłowy od obrotu na rok podatkowy 1935 płatny jest w czterech równych ratach w następujących terminach: 30 kwietnia, 15 lipca, 15 października i 15 grudnia 1935 r.

Podnieść należy w końcu, iż przy wymiarze ryczałtów na rok 1935 zbędnym staje się odliczanie 20 proc. na obroty, dotyczące artykułów podlegających scalonemu podatkowi przemysłowemu, odliczenie owo uwzględnione zostało bowiem przy obliczeniu wysokości ryczałtu na rok 1934, która ma być przyjęta jako podstawa poboru ryczałtu w roku bież.

Tabele amortyzacyjne

W myśl § 13 rozporządzenia wykonawczego do ustawy o podatku dochodowym w brzmieniu obowiązującym min. skarbu z 9. VIII. 1934 (Dz. U. R. P. Nr. 76 poz. 715) władze skarbowe żądać mogą od płatników, którzy w myśl obowiązujących przepisów są obowiązani do prowadzenia ksiąg handlowych, przedłożenia **tabeli amortyzacyjnej**.

W tabeli owej winna być uwidoczniona **wartość poszczególnych przedmiotów majątkowych**, od której są skutecznie odpisy z tytułu zużycia oraz coroczne odpisy z tytułu zużycia. Ponieważ wspomniane tabele amortyzacyjne naogół nie były dotychczas stosowane w praktyce, Izba przem.-handl. w Łodzi na skutek mandatu zleconego jej przez związek izb występuje do min. skarbu o wyjaśnienie poszczególnych kwestyj zasadniczego charakteru, łączących się ze sprawą sporządzania owych tabel. Wyjaśnienie owych kwestyj leży zarówno w interesie Skarbu

jak i płatników, gdyż zapobiec może to późniejszym sporom w praktyce.

Poza tem w łączności z uchwaloną ostatnio nowelizacją ustawy o podatku dochodowym, przewidującą m. in., iż osoby prawne, prowadzące prawidłowe ksiązki handlowe, mogą **jednorazowo odpisać całkowitą wartość przedmiotów nabywanych od roku 1935** począwszy, których zwykły okres zużycia w przedsiębiorstwie nie przekracza lat 5, Izba przystąpiła do ustalenia listy typowej dla okręgu łódzkiego artykułów, które miałyby podpadać pod działanie owego przepisu. Izba kieruje się poglądem, iż ustalenie orientacyjnej listy owych artykułów idzie po linii intencji, przyświecającej wspomnianemu aktowi nowelizacyjnemu, gdyż lista owa ułatwi ocenę, **jakie wydatki zakwalifikować wypada jako krótko-trwałe nakłady inwestycyjne, wykluczające potrzebę ich amortyzowania i temsamem uwzględnienia w wspomnianych wyżej tabelach amortyzacyjnych**.

Nakazy zapłaty

Co oznacza postępowanie nakazowe i upominawcze, nie potrzeba tego tłumaczyć zapewne nikomu w Wielkopolsce, na Pomorzu i na Śląsku gdzie stosuje się postępowanie nakazowe i upominawcze od r. 1877. Ktokolwiek, czy to kupiec, przemysłowiec lub rzemieślnik, chcąc ściągnąć swoją pretensję od opornego dłużnika, gdy niema widoków uzyskania swej pretensji w sposób polubowny, jest zmuszony szukać ochrony prawnej na drodze sądowej, pomyśli przede wszystkim o nakazie zapłaty. Jest to poprostu utarty sposób ściągnięcia pretensji.

Jakie udogodnienia stanowi postępowanie nakazowe i upominawcze.

1. Umożliwia w uproszczonym i przyspieszonym toku postępowania sądowego uzyskanie tytułu wykonawczego przeciw dłużnikowi bez przeprowadzenia rozprawy sądowej i to w kilku dniach gdy natomiast w zwykłym postępowaniu procesowym, sąd oznacza termin, przeprowadza rozprawę i t. d.

2. Koszta postępowania nakazowego i upominawczego są o połowę niższe od kosztów zwykłego postępowania.

Kodeks postępowania cywilnego, który obowiązuje od 1.1.1933 r. wprowadza postępowanie nakazowe na terenie całej Polski, natomiast postępowanie upominawcze obowiązywało tylko na terenach zachodnich. Z dniem 1 marca 1935 r. rozporządzeniem min. sprawiedliwości wprowadzone zostało także postępowanie upominawcze na obszarze Sądu apelacyjnego w Warszawie, oraz sądów okręgowych w Kielcach, Lublinie, Radomiu i Zamościu.

Celem zaznajomienia szerszego ogółu a w szczególności dzielnic, w których dotychczas postępowanie nakazowe i upominawcze nie obowiązywało wydała księgarnia Wł. Wilaka w Poznaniu ul. Podgórna 10 podręcznik — Postępowanie nakazowe i upominawcze — opracowany przez st. sekr. sądowego w st. sp. Polikarpa Więckowskiego.

Autor w zwięzły sposób przedstawia tok postępowania nakazowego i upominawczego. Podręcznik zawiera nie tylko wzory nakazów, zarzutów, sprzeciwów, ale również wzory pism procesowych w dalszym postępowaniu. Poszczególne wzory zaopatrzone są wyjaśnieniami i przykładami. Na szczególną uwagę zasługuje specjalna tabela środków odwoławczych, terminów ustawowych, czasokresów przedawnienia, tabelę kosztów sądowych oraz wyciąg z przepisów k. p. c. odnoszących się do postępowania nakazowego i upominawczego.

Całość uważać należy za niezbędny podręcznik dla każdego, ktokolwiek zmuszony dochodzić jest swoich praw na drodze sądowej. Cena książki 1.50 zł.

Bureau Commun des Grands Réseaux Français à Varsovie Przedstawicielstwo Kolei Francuskich w Polsce

Warszawa, Ossolińskich 4,
telefon Nr. 684-85, 684-04



Osoby interesujące się turystyką we Francji i pragnące bezpłatnie otrzymać „Biuletyn Turystyczny Kolei Francuskich” proszone są o podanie swego adresu Przedstawicielstwu Kolei Francuskich.

Prenumerata kwartalna wynosi z przesyłką pocztową w kraju 6 zł.

za granicą 1 dol.

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie
w administracji.

Redakcja i administracja
Łódź, ul. Piotrkowska 73
tel. 224-35 i 101 70.

Przedstawicielstwa — Offices

BIAŁYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

KRAKÓW — Stanisław Górski, Powiśle 12, tel. 10-60.

LWÓW — B. Habergritz, Kazimierzowska 17, tel. 6-45.

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koenigstein, Chmielna 43.

ATENY — Aleksander Śliziński, Chambre de Commerce Greco-Polonoise, Rue Solon.

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDAŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10 b.

LIZBONA — Rita Silberman, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa, Praça do Municipio Nr. 19.

LOZANNA — Jerzy Kweitman, Esc. du Grand Pont 3.

MANCHESTER — Aleksander Rosenbaum, 32 Jork-Street.

Korespondenci i informatorzy
w większych miastach kraju
i zagranicy.

Redaktor naczelny: MIECZYSLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Odbito w Zakładach Graficznych „KOMPAS” w Łodzi, ul. Gdańska 130, tel. 126-37.